

経営者が知っておきたい法律の話

大企業が中小企業をうらやむワケ

2015.08.17

日本には386万におよぶ事業所があるといわれています。2015年7月現在の上場会社数は3495社。多くの経営者は事業を大きくし、ゆくゆくは自分の会社も上場会社の仲間入りを果たしたいと考えているでしょう。経営者として事業を拡大させる、会社を大きくする、そして上場を目標と掲げるのはごく自然なことです。

上場を果たすことで資金調達が容易になり、これまで以上の大きなビジネスに挑戦できるのは事実です。また、上場により経営者が保有している株の価値が高くなれば、多額の創業者利益が得られる可能性もあります。

しかし大企業になるのは、いいことばかりではありません。実は中小企業をうらやむ大企業や、中小企業になりたがる大企業が実際に存在するのです。なぜ、大企業は中小企業をうらやむのでしょうか。そのワケを見ていきましょう。

大企業と中小企業では何が違うのか

そもそも大企業と中小企業の違いはどこにあるのでしょうか。その基準の1つとなるのが中小企業基本法による定義です。同法では製造業や卸売業、小売業、サービス業といった業種ごとに資本金と従業員数で中小企業を定義しています。例えば、製造業では資本金が3億円以下もしくは従業員数が300人以下の会社が中小企業に分類されます。

この基準に従って分類するだけなら明快なのですが、中小企業を定義する法律は中小企業基本法だけではありません。法人税法においても、別基準で中小企業は定義づけられています。

法人税法では、資本金1億円以下の企業を一律に中小企業と定めています。業種にかかわらず、どんなに売り上げがたくさんあっても、どんなにたくさんの従業員を抱える企業であっても、資本金が1億円ならば中小企業となります。税法上は資本金1億円が、大企業と中小企業の分水嶺(れい)なのです。

経費における中小企業の特典

この分け方で中小企業となった場合には、多くの優遇措置が受けられます。その中で、最も身近で関心が高いのは交際費等の取り扱いでしょう。

交際費と聞くと、会社のお金で飲み食いするイメージがあるかもしれませんが、きちんと税法上認められたものです。決して違法なものではありません。国税庁のホームページでも、「交際費等とは、交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用」と明記されています。

しかし、中小企業と大企業では、税制上の取り扱いが異なるのです。大企業では接待交際費としての支出は経費として認められません。一方、中小企業では交際費は年度内合計で800万円までは、支出した全額を経費として計上できるのです。

つまり、中小企業では年間800万円までは交際費を使っても、その全額が課税対象利益から差し引かれることになります。これを利用しない手はないでしょう。

中小企業の経営者の場合、利益の調整として交際費を使う選択肢があるのです。もしあなたが飲食店のオーナーであれば、こうした視点から営業攻勢をかけることもできるでしょう。そして、もしもあなたが会社員だったとしたら、このタイミングで取引先への接待を稟議(りんぎ)にかければ通りやすくなるかもしれません。

実はこんな企業も税法上は中小企業だった… 続きを読む